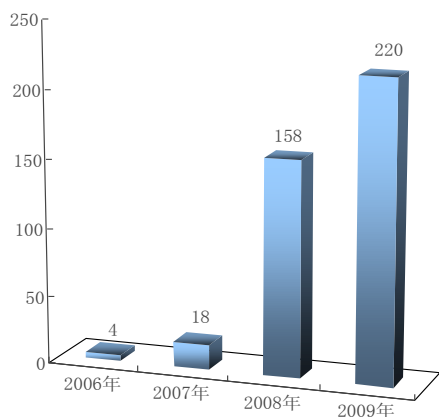


商和网四周年回顾

上海电气网络科技有限公司——商和网于 2006 年 1 月 1 日开始筹建, 6 月正式开通运行。“商和网”是一个立足于装备制造业基础上的 B2B 电子商务平台, 商和网核心功能包括: 网上招标、网上拍卖、网上报价、网上产品目录、电子合同。增值功能包括: 供应商信息库, 供应商推荐, 供应商维护, 合同执行情况查询, 商和快信, 交易数据分析等。

从 08 年以及 09 年上半年商和网电子商务交易情况来看, 网上招标作为一种透明、公正的网上交易方式已成为许多企业的降本工具。2006 年平台交易额 3.8 亿; 07 年交易额 40 亿; 08 年交易额 158 亿, 其中招标 18 亿, 占总交易金额 11%。09 年全年交易额达到 220 亿。



目前商和网会员数超过 3500 家, 包括采购商、供应商和回收商。会员可在商和网进行招投标、询报价、目录采购、拍卖等交易活动, 浏览和发布行业信息, 参加商和网举办的企业联谊活动。

传统采购过程较长, 耗费大量时间和精力, 而且供应商之间并无直接竞争, 商和网电子商务采购的运用使投标方相对隔离在同一竞价平台上, 竞争由投标方互相之间产生, 投标方可以看到自己在竞争同行中的位置, 从而促进其不断进行技术、管理等各方面的革新, 降低自己的成本, 提高竞争力。

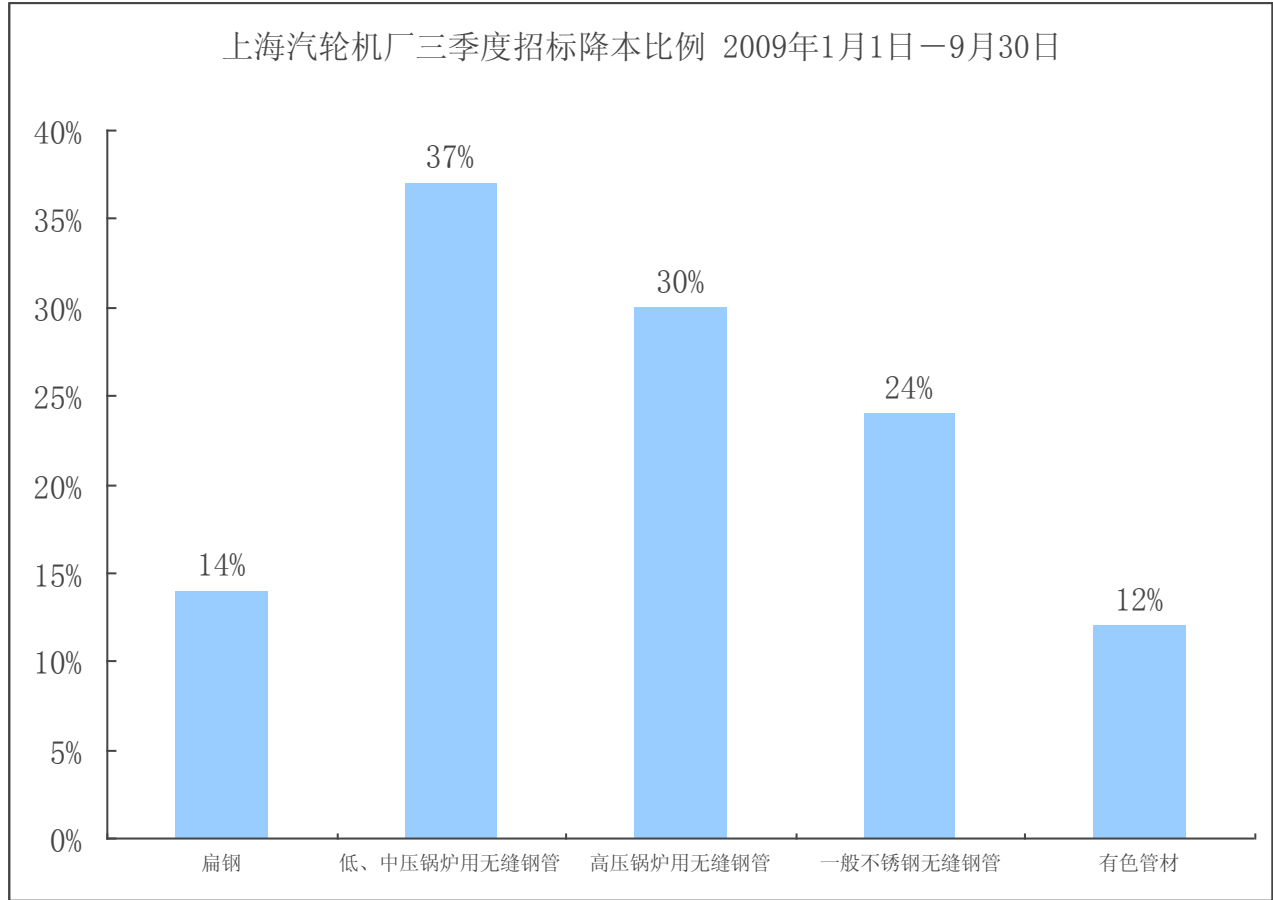
目前, 部分上海电气集团重点产业版块和企业的 ERP 系统与商和网之间实现了业务数据的传递和互通。如: 上海电站集团, 上海三菱电梯有限公司可以通过商和网平台以 Excel 的形式导出交易数据, 制作分析报告, 为企业管理和决策提供依据。上海集优机械股份有限公司 ERP 系统与商和网平台实现了互联, 订单可以相互传递。

采购招标服务

利用电子商务进行招投标，可以降低企业操作成本，提高工作效率。电子商务采购介入企业间的交易，通过招标比价直接降低采购成本，快速的流程降低运营成本，高效的操作降低人力成本。

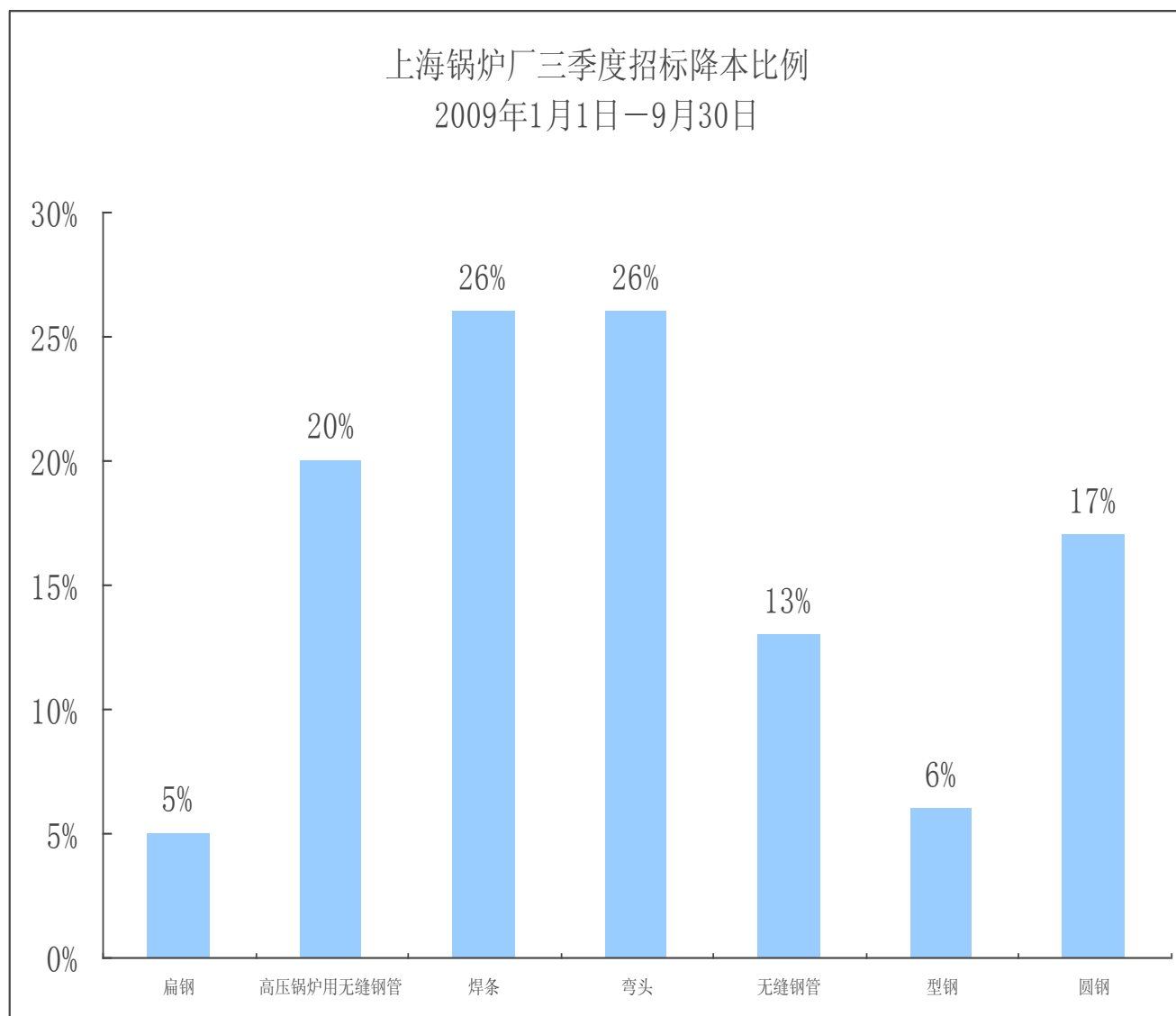
案例一 电站集团

上海电气汽轮机 09 年三季度招标降本比例



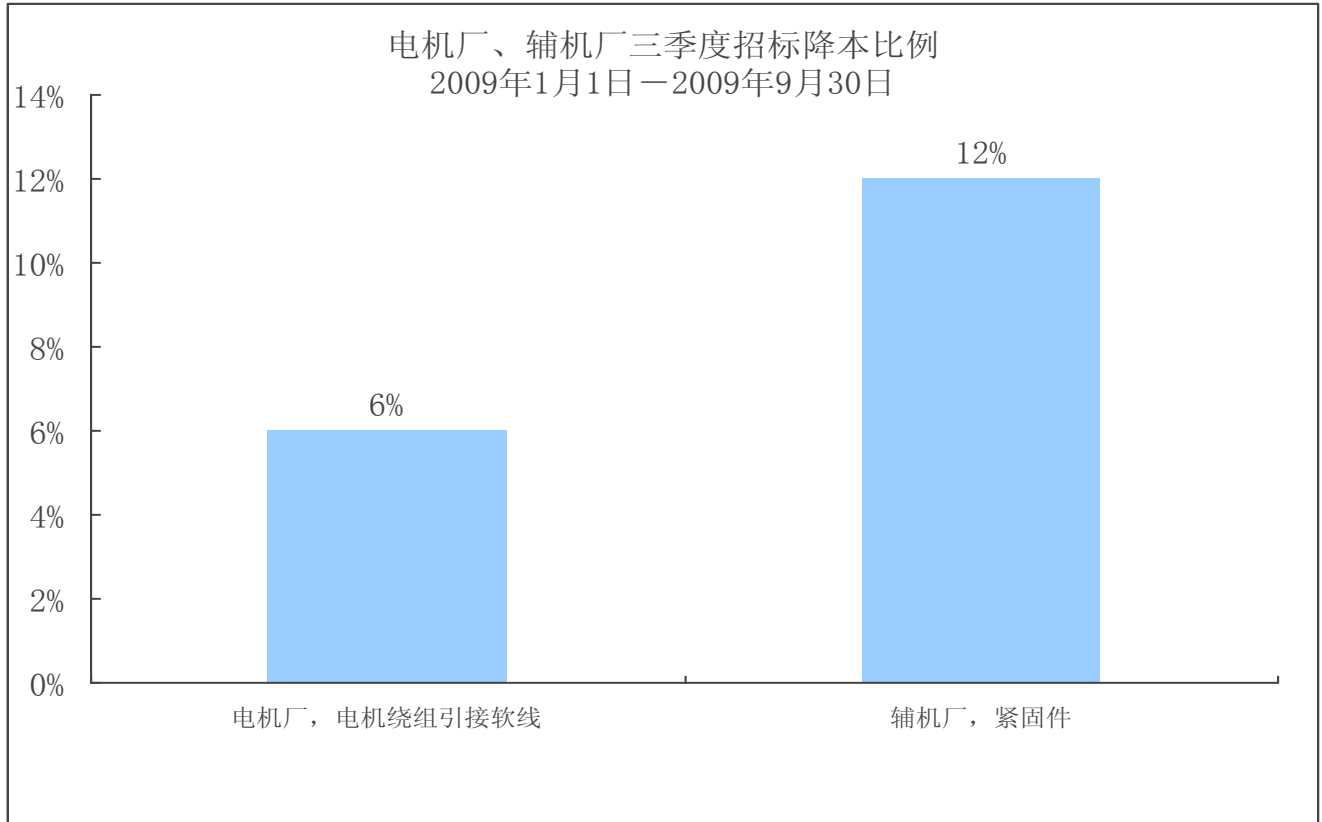
图（一）

上图为上海汽轮机厂三季度招标降本比例（2009年1月1日—9月30日）。上海汽轮机厂在商和网上的招标以钢材为主，其中扁钢降本比例为14%；低、中压锅炉用无缝钢管降本比例为37%；高压锅炉用无缝钢管降本比例为30%；一般不锈钢无缝钢管降本比例为24%；有色管材降本比例为12%。



图（二）

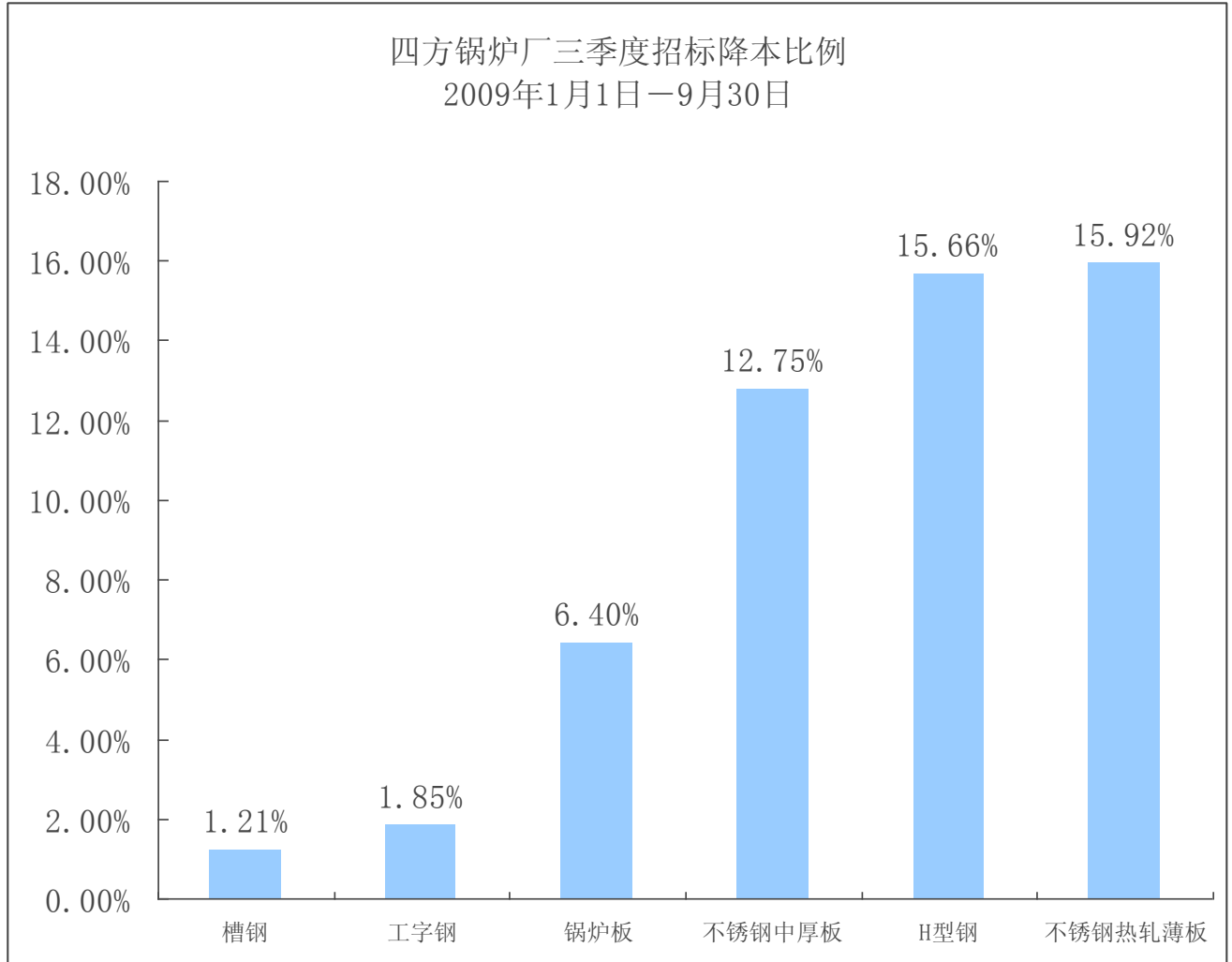
上图为上海锅炉厂三季度招标降本比例（2009年1月1日—9月30日）。上海锅炉厂在商和网上的招标以钢材为主，其中扁钢降本比例为5%；高压锅炉用无缝钢管降本比例为20%；焊条降本比例为26%；弯头降本比例为26%；无缝钢管降本比例为13%；型钢降本比例为6%；圆钢降本比例为17%。



图（三）

上图为电站集团的电机厂、辅机厂三季度招标降本比例（2009年1月1日—9月30日）。其中，电机厂电机绕组引接软线招标降本比例为6%，辅机厂招标降本比例为12%。

案例二 四方锅炉厂



图（四）

上图为上海四方锅炉厂三季度招标降本比例（2009年1月1日-9月30日）。上海四方锅炉厂在商和网上的招标以钢材为主，其中槽钢降本比例为1.21%；工字钢降本比例为1.85%；锅炉板降本比例为6.4%；不锈钢中厚板降本比例为12.75%；H型钢降本比例为15.66%；不锈钢热轧薄钢板降本比例为15.92%。

案例三 上海联合滚动轴承有限公司

上海联合滚动轴承有限公司首次运用“网上竞标”降本利器，风电项目采购价格锐减 20%以上。

2009 年，上海联合滚动轴承有限公司（简称“联轴公司”）全方位运用商和网电子商务平台“网上竞标”功能，积极推进风电项目“阳光采购”，取得可喜的成效，平均采购价格锐减 20%以上。

联轴公司针对风电项目启动一年多来，外购、外协体系初步建成，但由于分供方初期投入较大等因素，采购降价工作难以有效实施，联轴公司主动与商和网联系，希望采用“网上竞标”平台，降低外购、外协成本，有效改善风电产品的毛利结构，确保项目收益率。

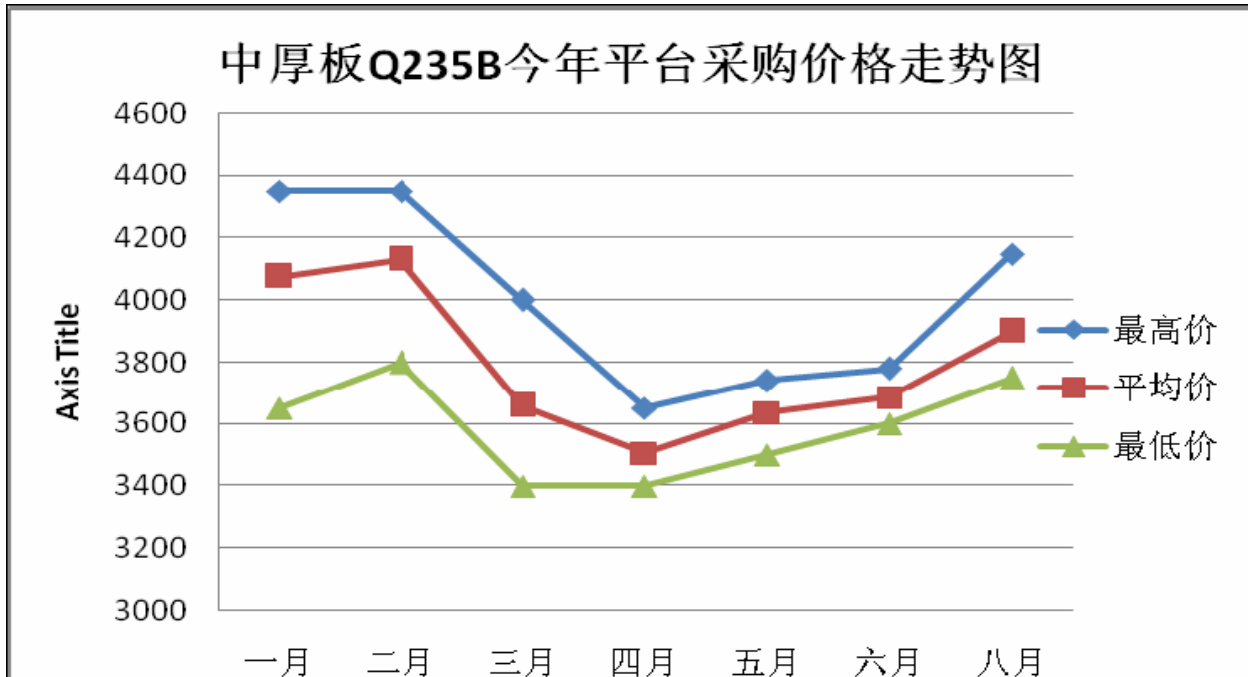
7 月 15 日，一切工作准备就绪后，正式开始 12 个项目的网上招投标，投标进行了整整一天。商和网设置了客服专线，对供应商提供技术指导和支持，以确保招标顺利进行。每个项目设时 30 分钟，投标方之间竞争激烈，从起拍价开始，轮番报出低价。由于事先准备、沟通较为充分，首次“网上竞标”严肃、有序、公正、公平，大大超过了预期的目标。

联轴公司总经理陆雪忠先生在谈到本次“网上竞标”体会时说：

“这种形式在很多国外大公司已经很盛行。早在 7 年前我就接触过，当时我是作为供应商投标，感觉很残酷，非常痛苦，但对于采购方来说，显然很有效。现在我们电气集团有了自己的电子商务平台，我就想真枪真刀地来尝试一下，结果真的很好！”

本次招标的深远意义在于：风电项目作为联轴公司快速发展的新的增长极，规划到 2012 年新增销售 5 亿元。如此大的降价幅度，在今后大量的外购、外协工作中将产生明显的经济效益，为风电项目的健康推进、确保项目投资收益率发挥更大的作用。同时，联轴公司正启动铁路项目等网上竞标工作，对于当前克服全球性的经济危机、有效降低成本，更是在理念和口号之外，找到了行之有效的抓手和实现途径。

集中采购



2009年第一季度的宏观经济处于全球金融危机深化和积极财政政策与适度稳健货币政策的共同影响之下，总体形势处于震荡期。从各项指标看，虽然扩大内需、促进经济平稳较快发展的一揽子计划已经初见成效，经济运行表现出许多积极特点，但仍处于下行区间。其中，国内中厚板市场喜忧参半，目前中厚板市场价格已经经过了大幅下跌的洗礼，后期市场价格再度回落空间。再者，从国家宏观政策来讲，经济回暖趋势将延续，市场信心将会经过一段调整后逐渐恢复。迫于市场价格下跌的压力，后期钢厂将会从各个角度出发来调整市场供需矛盾。此外，天津、北京等地中厚板市场价格已经出现小幅反弹，将为市场价格止跌打下良好的基础。因此，下半年国内中厚板市场价格将继续呈现震荡调整的走势，价格有望高于上半年。

以商和网中厚板20mmQ235B交易情况为例，累计1月份至8月份的网上交易额近14万，中厚板采购价格于2月份达到高潮后开始大幅下跌，至8月份有回升趋势。从走势图可以看到，今年1月份在商和网上的最高成交价到达4350元/吨，最低成交价3650元/吨，两者的成交价差额高达700元/吨，每月最高成交价与最低成交价之间的差距基本在200元/吨以上，造成这种差异的主要原因在于：采购量大，产生规模效应，带来了价格上的优势。同时，采购量大的企业拥有较多优质的供应商资源，在采购同一类产品时，这部分企业就可以货比三家，拥有更大的降本空间。相反，另一部分企业，采购随机性较大，

产生了大量零散采购，没有形成规模，无形中降低了和供应商讨价还价的筹码。如果企业对某些重要材料过于依赖同一家供应商，往往导致供应商左右采购价格，而更换供应商的转换成本太高，这将使采购方处于进退两难的境地。因此采购商在采购同种商品时，尽可能多选择几家供应商，最好选择2家以上供应商。在报价相同及交货承诺相同的情况下，应首先选择那些有实力的供应商。如果这家供应商曾经给某些品牌企业提供过产品供应，并得到这些品牌企业的认可，则无疑应成为选择时的最好参考。

近几年来，电气集团与一些重要供应商已逐步建立了战略伙伴关系。双方本着“利益共享，风险共担”的原则，建立一种双赢的合作关系。在长期的合作中获得货源上的保证和成本上的优势，也使供应商拥有长期稳定的客户，保证供应商产品产出规模的稳定性。战略伙伴的确立，能给企业带来长期有效的采购成本的降低、取得可观的降本效益。可见，采购商与供应商之间不是简单的“买卖”关系，而应是战略关系，企业间的竞争越来越取决于供应链成本与效率的竞争，所以这需要在众多的供应商中甄选符合企业发展的合作伙伴。

从商和网实际应用情况来看，实行网上集中采购已成为企业的迫切需求，集中采购可以为企业带来以下优势：

1获得规模经济，降低成本，提高效率。商和网为供需双方提供快速、便捷、高效的交易平台和数据交换平台。网上集中采购是将有限的、分散的采购人力、资源整合起来，充分利用规模采购这个“大市场”，吸引更多的供应商参与到物资的竞价中来，通过询价、比价、谈判，取得优惠的价格，从而降低成本。

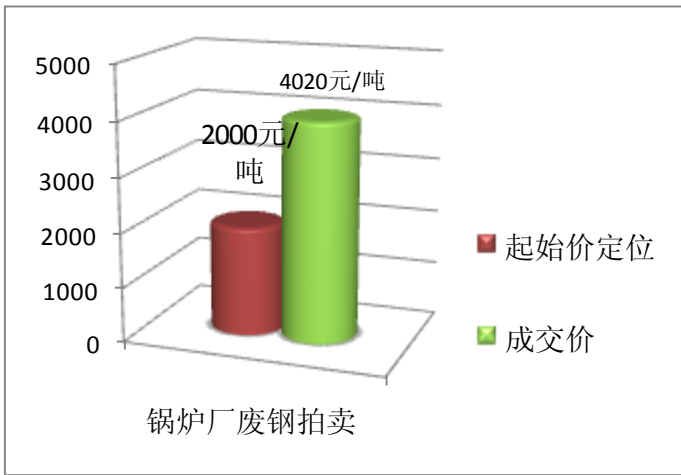
2易于建立稳定的供应商合作关系。通过网上集中采购，采购商可以找到优秀的供应商，发现最优市场价格，并且快速达成交易和签订合同。供应商可以扩大其业务范围，通过公平竞争获得更多的业务机会。供需双方在洽谈合同和履行合同中的业务数据交换也变得非常便捷。

3公开采购，集中决策，制止腐败。进行集团网上集中采购，在管理方面相比之前的方式，最大的亮点是采用了可视化循环管理。从市场比价采购、供应商和价格管理、订单执行的跟踪管理、集中采购的信息支持等，所有的操作过程可视化，具有可追溯性。每个流程都循环起来，可量化、可考核，如果其中任何一个环节出现问题立即就能在网上显示出来，可以及时采取相应措施解决。商和网将积极推动企业与供应商的合作，为强化集团规模集中采购提供技术支持与专业服务。随着电子商务应用面的进一步扩大，以及公开、公平、公正的运行和操作体系的日益完善，企业将会获得更大的采购降本空间。

网络拍卖服务

商和网最新推出废旧物资网络拍卖服务，为企业废旧物资处置提供了一种方便、有效的途径。目前，上海电气集团内已有多家企业通过这种方式进行废旧物资拍卖，锅炉厂、重型机床厂、电机厂、机电股份、自仪股份、集优机械等企业，将日常废旧物资的处理放在商和网上进行。并取得了实实在在的效益。网上废旧物资拍卖打破了信息不对称，帮助企业变废为宝，获得意想不到的收益。

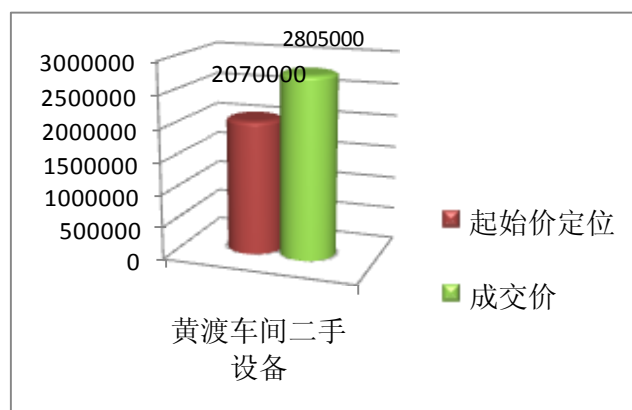
案例一 废铁屑，边角料处理



近日，锅炉厂一批废钢—冷卷余料在网上竞拍，这次拍卖涉及3种规格的冷卷余料，总量近56吨。共邀请9家物资回收公司参与拍卖，在招标开始接受投标时，可以人工延长招标的时间，投标价格至少必须高于初始投标价格20元。经过激烈的竞争，起始价与最高报价之间相差2000多元，最终，底价为每吨2000元的废钢铁以每吨4020元，被上海振铁实业有限公司竞得。同时参加此次竞拍的还有上海钢鹏实业有限公司、余姚市鹏展金属材料经营部、上海华兴工贸有限公司等。涨幅达1倍，为企业带来了可观的效益。

据悉，上海锅炉厂于两年就前在“商和网”进行了首个废旧物资拍卖。当时，有一批在生产过程中产生的钢材边角废料有待处理，锅炉厂有关领导与“商和网”的项目经理进行了交流。双方一拍即合，决定使用平台的“拍卖”功能让回收废旧金属的公司在平台上进行公开竞价，希望借助平台的功能把废料的价格卖得更高。这次拍卖取得了令人满意的效果，每种废料的最终价格都比起始价有一定幅度的增长，平均涨幅在19.2%，单单从数字上看就有六万多的增收。此次拍卖的成功为今后的拍卖工作开展打下了良好的基础。

案例二 二手设备拍卖

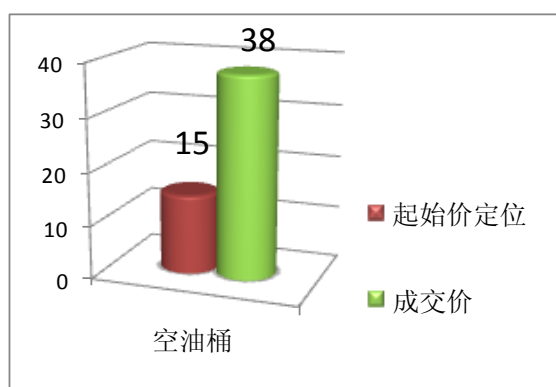


2009年7月15日下午5点27分，上海标五高强度紧固件有限公司黄渡车间二手设备在商和网上拍卖，并以280.5万的高价成交，中标商是邯郸市博通标准件制造有限公司。

标五有关负责人表示280.5万的价格的确让他有些意外，他说：“我估计拍到230万左右就算不错了，没想到有人会出这个价，比我预想的整整多出50万。”此次拍卖共有8家受邀单位参加竞拍，起拍总价为207

万人民币，每次加价额度为5000元人民币，历时3小时27分，共发生投标48次。整个拍卖过程通过商和网的拍卖方监控界面进行实时监控，参与者可通过电脑屏幕观察到拍卖过程。

按照相关规定，投拍报价时间设定为2小时，从7月15日下午2点起开拍，但如果在结束前10分钟内出现最优报价，系统将自动在预定结束时间基础上再延长10分钟，以便其他投拍方更新报价。离拍卖预定结束时间（下午4点）还有几分钟时，竞拍进入了高潮，上海迦南汽车零部件制造有限公司（简称迦南）、邯郸市博通标准件制造有限公司（简称博通）、温州市龙湾区状元恩生模具店、海盐市海塘明星螺帽厂展开了激烈的角逐，迦南更是报出了280万的竞价，加价额度提高到了4.5万。博通在拍卖中的叫价次数不多，但似乎志在必得，在迦南报出的280万基础上继续加价0.5万，以280.5万的价格成为此次拍卖最后的赢家。邯郸市博通标准件制造有限公司主要生产电力螺栓，铁塔螺栓等标准件，占地面积3800平方米，固定资产600万元。



案例三 小物资处理

2009年9月，上海天安轴承有限公司将一批空油桶作为废旧物资在商和网上进行拍卖，这也是天安首次进行网上拍卖。这批装油品的空桶原先是直接“送”给供应商的，而现在以网上招标的方式让有兴趣的供应商竞拍，同时也有利于企业增收节支管理，保障企业利益最大化。

此次拍卖共邀请5家油品供应商，并对全平台注册供应

商开放。标的物为75只液压油空桶。考虑到产品数量少，标的金额较小，因此不设起始价，且采取隐蔽方式让投标者只报一次最优价格。通过竞拍，最低报价15元，最高报价53元，两者之间相差38元，最终由上海飞宝石油化工有限公司以每只53元的价格获得此标。

IT 科技信息

上海电气网络科技有限公司纳入市经信委重点扶持企业范围

近日，上海电气网络科技有限公司被纳入上海市经济和信息化委员会（下称市经信委）“提高宽带服务水平，助力上海高新技术产业发展”重点扶持企业范围。

2009年10月1日起，中国电信上海公司（下称上海电信）对无限包月制宽带企业用户将实行新版宽带资费标准，企业宽带资费支出将大幅调低。9月27日，上海市经济和信息化委员会与上海电信正式签署《提高宽带服务水平助力上海高新技术产业发展合作备忘录》。

此项举措是市经信委与上海电信为进一步落实“服务企业保增长”任务，推进本市高新技术产业化工作而合作采取的优惠举措，被纳入“提高宽带服务水平，助力上海高新技术产业发展”重点扶持范围的企业，将获得在上海电信新标准宽带资费或企业现有宽带资费基础上15%的优惠折扣，也可通过申办上海电信为配合本次活动设计的专门套餐，获得相当于15%的套餐资费优惠。在降低企业宽带资费的同时，上海电信将对企业宽带进行大提速。企业宽带速率平均提升2至3档。

上海电气网络科技有限公司将以更强大的信息技术为企业提供服务与支持，为企业创造互联网价值！

IT 外包服务成功案例

商和网与上海文通物业有限公司达成项目合作协议

随着计算机和电子通讯技术的飞速发展和网络的应用越来越广泛，越来越多的企业开始认识到互联网对企业占据市场的作用，意识到利用网络传递信息可以在一定的程度上提高办事效率、提高企业的竞争力。信息管理系统已成为实现管理现代化的重要工具。

为提升企业信息管理水平，实现精确管理，2009年年底，上海文通物业有限公司（下称文通）全面启动信息管理系统，与上海电气网络科技有限公司——商和网达成项目合作协议。

商和网拥有一支经验丰富的软件开发团队和技术服务队伍，承接IT服务外包、软件开发外包等服务，此次信息管理系统的开发，将对文通统一管理公司所属全部地块，合同等资源，有着重要的意义。

该项目主要用于解决合同查询与管理、基础数据管理、报表管理、用户管理等。项目共分二期，第一期以合同管理为主，第二期在前期的基础上增加了：车位信息，保洁管理，权证管理，档案管理，二次装修上报等。

由于信息管理系统是应用计算机技术将信息管理模式化、程序化，所以它的最大优点是可将人们从重复、繁琐的工作中解放出来，提高工作效率。在信息管理系统没有建立之前，文通需要花费大量时间、人力和物力来处理信息更新和维护工作。这次的信息管理系统的开发是文通数据库管理的升级和更新，覆盖面更广，功能更全面，在合同管理和地块管理的基础上，范围覆盖到安全管理，使得信息管理的意义更加深入。这将提高上海文通物业有限公司业务信息化管理工作水平，实现各类基础数据的采集汇总录入，形成可供利用的网络业务电子数据库，降低了维护成本，为信息管理提供了强有力技术保障。

商和网项目负责人表示：作为信息管理系统要能够通过对企业各种类型的数字资产的产生、管理、增值和再利用，以改善组织的运行效率和企业的竞争能力的同时，将企业从繁琐的技术层面解脱出来。作为一套专业的信息管理系统，应该有效解决用户网站建设与信息发布中常见的问题和需求。

建立健全信息管理系统，既是适应工作发展的需要，也是提高工作效率、规范管理、加强监管、提高服务水平的需要。文通信息管理系统第一期的开发上线工作预计于今年年初完成，并进行试运行。

供应商推荐成功案例

上海锐贝工贸有限公司是一家专业刀具工贸公司，原先在上海电气集团只与上海船用曲轴有限公司有业务，参加 2009 年 10 月 30 日商和网联谊活动后，与上海电气液压气动有限公司液压泵厂、上海重型机器厂有限公司、上海自动化仪表股份有限公司交易成功。

据统计，至今年年底，商和网注册供应商将近 3000 家，在为企业提供网上交易平台的同时，商和网也会把优质的供应商推荐给有需求的采购商，扩大其供应商范围，优化供应商资源，营造良好的公平竞争环境，从而实现降低采购成本。